

# 各行业之间如何进行异业联盟，方能实现共赢！

产品名称	各行业之间如何进行异业联盟，方能实现共赢！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

过去的异业方式，先为对方赋能，就是异业联合地网的开始。为什么过去异业联盟不成功？你上去就想搂人家的客户来。比如说，“你好美容院，你把客户倒给我呗，我是干面膜的，倒过来一个客户给你提成多少钱。我是医美，拉过来一个人割鼻子，我给你提成多少钱？”这就是过去的异业整合的思维。今天要怎么做？先帮别人做点什么给他出出招，给他\*\*一下团队能力。给他做一些服务，让他感受到你的价值，再把你的项目退给他，这叫顺势而为！

商业互推与异业联盟相似但是有差异化，此合作对象区别于异业联盟的身份，可以不是店家。举个例子，假如你是做母婴行业的，可以主动出击加月嫂VX或者幼师的VX,可以送她一些礼品让帮忙发一下广告，毕竟这样获取顾客信任度是\*高的。或者加房产中介，保险人员，商城柜姐，租车人员等。你也可以帮他发朋友圈之类的，互惠互利，就算没有效果，大家也不会损失什么。

现在的异业联盟=取长补短+强强联合，已经受到越来越多企业的青睐。大到跨界联盟，小到资源互换，每个企业品牌和营销人员，早晚都会参与其中，异业合作联盟毫无疑问是通过沟通谈判出来的，要促进异业合作达成，谈判前的工作也尤为重要！

假如举个例子，有家火锅店想\*\*客户的进店率，老板发现对面的奶茶店\*\*一般，于是就去找到奶茶店的老板和他说，兄弟，我是对面火锅店的负责人，如果有一个办法能够使咱们两个店的客\*\*都增长，你觉得可以合作吗？奶茶店老板怀疑地点了点头，接着说第二句，如果客户在你这购\*两杯奶茶，去我家吃火锅我可以把锅底给他免费，你觉得没问题吧。老板又点了点头，这是火锅店老板又说，如果客户在我家消费了200元，凭我店持有的小票，到你们家可以免费拿一杯15元的奶茶。但是我给你补贴10元你觉得怎么样？老板连连点头于是火锅店用了同样的方法。把周围这些生意不好的干洗店、洗车店、水果店都谈了合作。两个月下来客\*\*翻了三倍多，这就叫跨界合作，异业引流。

《思路决定出路》一书中曾说，互联网时代做生意，就要打破传统的营销思维模式，避免单独作战，学会整合多方面资源。与异业商家多多合作，实现真正意义上的合作共赢。就能达到1+1大于2的效果！

总结异业联盟商家联盟四大核心：联盟会员、组织平台、推广员和商家。还有培养用户、裂变分享的会员体系、分润体系。通过开卡优惠、每月优惠、专享优惠来优惠锁客。会员权益的功能有专属折扣、赠送优惠券、购物币和积分等，包括关联商家所设置的专属优惠权益。目前新增“联盟卡”应用，打造实体店线上线下、一体化消费场景！有需要了解沟通可留言咨询讨论！

